

اختيارات

في فن الحوار والإقناع

جمع وإعداد / أبو ماهر المهاجر

كن عزيزاً
وإياك أن تتحنى مهما كان
الأمر ضرورياً فربما لا تأتيك
الفرصة كى ترفع رأسك
مرة أخرى

عمر المختار "رحمه الله"

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين ولا عدوان إلا على الظالمين وصلى الله على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

إلى أخي المجاهد الكريم الذي نذر نفسه في سبيل الله حباً لهذا الدين ونصرة لأهله.

اعلم أيها المبارك أن ما كان لله فهو أولى بالحسن والإتقان، وأن ما يبذل لله فهو أحق بالعناية والاهتمام وحسن التخطيط والأداء ... ليحقق الهدف ويحصل به الأجر.

من أجل ذلك جمعت لك بعض الفوائد قنصتها من أودية الحياة وبطون الكتب لتكون عوناً لك على طريق الجهاد ودروب المعالي وتسلق القمم التي لا تليق إلا بك أنت وحدك، لأنك صاحب رسالة وأمين أمة، وقيّم أمانة، ومنقذ بشرية.

فنسأل الله ﷻ أن يجعل عملي وعملك خالصاً لوجهه الكريم نافعاً للإسلام والمسلمين، وأن يتقبل منا ويختم لنا بالشهادة في سبيله.

والحمد لله رب العالمين

محبك

أبو ماهر المهاجر

الفصل الأول



غايات الحوار:

للحوار غايتان غاية قريبة وغاية بعيدة
فأما الغاية القريبة أو الهدف القريب فهي: محاولة فهم الآخرين.
وأما الغاية البعيدة أو الهدف البعيد فهي: إقناع الآخرين بوجهة نظر معينة.

عثرات في طريق الحوار الصحيح:

١. التربية على أساس مصادرة الحرية ومسح الشخصية.
٢. غياب ثقافة الحوار من المجتمع.
٣. الاستبداد بالرأي.
٤. اغلاق الفكر امام الرأي الآخر، وادعاء الحقيقة المطلقة.


عندما يغيب الحوار
يزداد سوء الفهم والنفور
وتضعف المودة
بين الأطراف المختلفة .



أنواع الحوار

النوع الأول/ الحوار التعجيزي:
وفيه لا يرى أحد الطرفين أو كليهما إلا السلبيات، والأخطاء، والعقبات. وهكذا ينتهي الحوار دون فائدة، ويترك هذا النوع من الحوار قدراً كبيراً من الإحباط.

النوع الثاني/ حوار المناورة:
وفي هذا الحوار يشتغل أحد الطرفين أو كلاهما بالتفوق اللفظي بغض النضر عن الحقيقة أو الهدف من المناقشة !! وهو نوع من اثبات الذات.

النوع الثالث/ الحوار المزدوج:
وهو نوع خبيث يهدف إلى ارباك الخصم، ويستخدم المحاور فيه أسلوب التورية والتقية وظاهر كلامه غير باطنه!!

النوع الرابع/ حوار السلطة [اسمع واستجب]:
وهذا النوع من الحوار منتشر جداً بين الناس وهو السائد فتجد القائد متسلط، والأب متسلط، والمعلم والمسؤول متسلط.... وغيره، وهذا تعسف حيث يقوم أحد الأطراف بإلغاء حق الطرف الآخر تماماً!!
وهذا محبط للقدرات الإبداعية ومصادرة حق الطرف المقهور.

النوع الخامس/ الحوار السطحي [ممنوع تجاوز الخطوط الحمراء!!] :
يلجأ أحد المتحاورين إلى تسطيح ا[illegible]دم الخوض في الأمور الحساسة أو الجوهرية طلباً للسلامة وهروباً من الواقع. !!

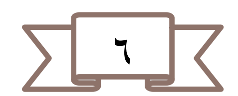
النوع السادس/ حوار الطريق المسدود:
يعلن أحد الطرفين من البداية تمسكه برأيه !! فلا داعي للحوار فلن نتفق !

النوع السابع/ الحوار الإلغائي:
يصر أحد الطرفين على أنه لا رأي غير رأيه !! ولا يكتفي بهذا بل يلغي أي فكرة غير فكرته !!

النوع الثامن/ الحوار المرافق [معك على طول الخط !!]
عندما يلغي أحد الطرفين حقه في التحاور والنقاش لحساب الطرف الآخر؛ إما خوفا من تحمل المسؤولية وإلقائها كاملة على الطرف الآخر أو تبعية أو استخفافاً "خذه على قد عقله" !!

النوع التاسع/ الحوار المعاكس:
ويكون أحد الطرفين معاكس تماماً للطرف الثاني رغبة في اثبات الذات وطلباً للتميز والاختلاف ولو على حساب الحقيقة !!

النوع العاشر/ الحوار السلبي:
يختار أحد الطرفين الصمت السلبي عناداً وتجاهلاً ومكايدة للطرف الآخر دون التعرض لخطر المواجهة !!



إحترام الرأي الآخر

الموضوعية

عدم المقاطعة

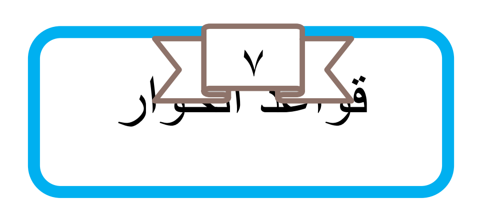
التركيز والإنتباه

الإنصات

الهدوء

المرونة

من أخلاقيات
الحوار



قواعد الحوار

القاعدة الأولى:

تحديد موضوع الحوار:

ينبغي أن يكون الحوار أو الجدال حول نقطة معينة بحيث يتم التركيز عليها، ولا يتعداها حتى يتم الانتهاء منها.

القاعدة الثانية:

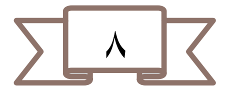
الاتفاق على أَصلٍ او مرجعٍ يرجع إليه عند الاختلاف.

فمثلاً المرجع إلى الكتاب والسنة عند الحوار مع أهل البدع.

القاعدة الثالثة:

الاتفاق على مناقشة الأصل قبل الفرع.

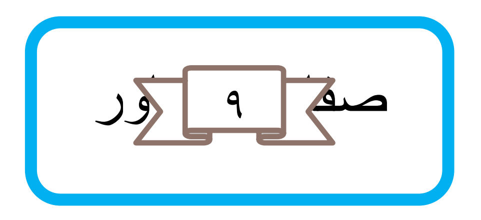
إذ أن مناقشة الفرع قبل مناقشة الأصل تعتبر مضيعة للوقت وجدل عقيم.



مكونات ثقافة الحوار

لكي نؤسس لثقافة الحوار لا بد
من السير في بعدين متوازيين





الإخلاص

التجرد لله والإخلاص له في طلب الحق وتوصيله للآخرين، بحيث لا يكون هم المحاور الانتصار لنفسه أو التعصب لرأيه، وإنما يكون همه طلب الحق وإيصاله للآخرين.

ترتيب الأفكار

لابد أن يكون المحاور صاحب قدرة على ترتيب أفكاره، وتسلسلها، وعدم تداخلها، أو اضطرابها ... فإن ذلك مما يثبت حجة المحاور ويقويها.

تصور الفكرة قبل مناقشتها

فبعض المتحاورين يطرح فكرة أثناء ا[illegible]د ما ينتصف في شرحها يتبن له أنها غير صالحة فيتنبه بعد ما تورط !! فيضع نفسه في موقف محرج.

العلم

ينبغي أن يكون المحاور ذا علم، وقوة حجة؛ فإن بعض المحاورين قد يخذل الحق بقلة علمه، وضعف حجته؛ فليس كل إنسان مهيأ للحوار **حتى وإن كان صاحب حق.**

الفهم مع العلم

لابد من الفهم وقوة العقل والذكاء، ليدرك المتحدث حجج الخصم ويتمكن من فهمها، ويعرف نقاط الضعف والقوة ؛ فيعرف كيف يرد عليها ويبين بطلانها.

الهدوء في النقاش

فإن الحق لايحتاج إلى صراخ وعويل ؛ إنما يحتاج إلى حسن العرض، والصراخ، والسباب، واللعن،والشتم لاينصر رأياً ، ولايرد حقاً، ولايحرر أرضاً، ولايقتل عدوّا.

التواضع

التواضع أثناء المناقشة، وعدم التعالي واستخفاف الآخرين، وكذلك التواضع بعد الانتصار على الخصم.
فإنك إنما تعرض اخلاق الإسلام فلا تسيء للإسلام بتصرفاتك، واحمد الله على التوفيق والسداد.

معوقات الحوار

عدم القناعة بالتعددية و الاختلاف:

تناقض المصالح

الأحكام المسبقة و العداوات القديمة

الاعتداد بالرأي والتعصب له:

الغضب:

فقد الثقة وعدم شعور الطرف المقابل بالأمان

سوء الظن بالآخرين

المراء

نقص المعلومات

سوء القصد من الحوار

التفاوت بين المتحاورين

عدم التزام آداب الحوار

التعصب الأعمى

اختلاف المفاهيم للأفكار و العقائد

من عيوب المحاور
١٢

رفع الصوت

رفع الصوت والصراخ اثناء الحوار والمناقشة لا يدل على الغلبة والانتصار أبداً ولا يدل على امتلاك الحق وإنما يدل على ضعف الحجة وقلة العلم وعدم الثقة في النفس.

المقاطعة

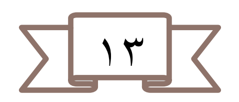
مقاطعة المتحدث قبل إتمام حديثه، واخذ زمام الحديث بالقوة، والتكلم بدون انقطاع، وتسكيت الطرف الآخر تعتبر من عيوب الشخص المحاور، كما تدل على قلة صبره وعدم تحمله.

التهويل

المقصود به:
تهويل مقالة الطرف الآخر، وتضخيم الأخطاء بحيث يشعر السامع أنه قول خطير يجب البعد عنه، وعدم السكوت عليه، وقد لا يكون كذلك.
نحن لا ننكر أن من الأقوال ما يكون كفراً أو فسقاً أو بدعه أو مصادماً للنص ... وغير ذلك؛ لكن لابد لهذه الأشياء كلها من دليل، ومناقشتها بهدوء.

الاعتداء

الاعتداء في وصف الطرف الآخر مثل وصفه بالجهل أو التسرع أو ضعف الإيمان أو فساد النية أو عداوة الإسلام أو عمالته للشرق أو الغرب أو.... الخ؛ فحين ُتطلَق هذه الأوصاف



على الآخرين لابد من الدليل الواضح البين عليها، ولا يجوز أن نُصادر عقولنا ويُطلب منا أن نقتنع بشيء لم يُساق عليه أي دليل !!





حُسن المقصد

ضع في اعتبارك أنه يحتمل أن يكون الخطاء عندك والصواب مع غيرك.

فالله ﷻ لم يختصك وحدك دون خلقه بالعلم، والفهم، والإدراك، والعقل؛ فإذا كان عندك حق فعند غيرك حق، وقد يكون عندك حق كثير وعنده حق قليل، وقد يكون العكس.

فالمسلم عليه أن يطلب الحق بحسن نية وألا يكون هدفه عند سماع كلام خصمه أن يرد عليه؛ بل هدفه الوصول إلى الحق؛ وللإمام الشافعي رحمه الله كلام نفيس جداً في هذا المجال فقد روي عنه رحمه الله أنه قال: {ما ناظرت أحداً قط إلا أحببت أن يوفق ويسدد، ويعان، ويكون عليه رعاية من الله وحفظ، وما ناظرت أحداً إلا ولم ابالي أبيَّن اللهُ الحق على لساني أو لسانه} انتهى كلامه رحمه الله.

هذه أخلاق أتباع الأنبياء لأنه يبتغي إحقاق الحق لا اسقاط الخصم.

التواضع

التواضع بالقول والفعل، ومن التواضع عدم التكبر على الخصم أو السخرية به، وعدم الاكتراث، ومن التواضع كذلك ترك استخدام الألفاظ الدالة على التعالي، والكبرياء مثل: نرى كذا، وعندي، وأنا، وقلت... ونحو هذه الألفاظ.

حُسن الاستماع

الإصغاء إلى الآخرين فنٌ قل من يُجيده فالله ﷻ جعل لك لساناً واحداً، وجعل لك أُذنين حتى تسمع أكثر مما تتكلم، فلا بد أن تستمع جيداً، وأن تستوعب جيداً ما يقوله الآخرون، ووضع اذنك للمتحدث، وتركيز نظرك عليه، وإقبالك بوجهك عليه وتأملك لما يقوله لك **دليل على ثقتك بنفسك،** وقوة ما لديك، وقدرتك على الحوار.

الإنصاف

وهو أن تكون الحقيقة ضالتك المنشودة، وتبحث عنها في كل مكان، وفي كل عقل.
جرِّد نفسك، ولا تبال بالناس رضوا أم سخطوا، وكن باحثاً عن الحق، **وليعلم ربك من قلبك أنه ليس في قلبك إلا محبة الله ورسوله ﷺ، وحب الحق الذي يحبه الله ورسوله ﷺ ولو كان مع عدوك.**
فاستخرج الحق من خصمك، ولو من بين ركام الباطل، وربما أجرى الله سبحانه وتعالى كلمة الحق على لسان فاسق أو كافر فيمكن أن نستفيد من المحاور ولو كان فاسقاً فربما تستفيد منه تبيين عيباً موجوداً عندك أو عند المسلمين، أو نستفيد منه مصلحة للمسلمين أو نستفيد أسلوباً من أساليب الدعوة ربما فطن له هو وغفلت أنت عنه.
قال الشيخ عبد الرزاق عفيفي رحمه الله: "إن الذين لديهم ذكاء حاد لا يقبلون الصواب غالباً إلا إذا كان من عند أنفسهم، وذلك أن الله تعالى أعطاهم قدرات وطاقات عالية وفِّقوا بسببها إلى كثيرا من الحق الذي أخطاء فيه الناس، ولذلك فلديهم من الثقة بآرائهم وعدم الثقة بآراء الآخرين ما يصعب معه على الناس إقناعهم بغير الآراء التي يرونها !!"
الاعتراف بالحق وإعلانه لا ينقص من قيمة الإنسان، ويدل على شجاعتك وثقتك بنفسك، وقوة شخصيتك.

البدء بنقاط الاتفاق

من المصلحة ألا تبدأ الحوار بقضية مختلف فيها، بل ابدأ الحوار بنقطة أو موضوع متفق عليه أولاً او بقاعدة مسلمة ثم تدرج منها إلى ما يشابهها أو يقاربها، ثم إلى مواضع الخلاف. ومما يذكر عن بعض الحكماء: أنه كان يبدأ مع خصمه بنقاط الاتفاق بينهما،

ويسأله أسئلة لا يملك الخصم أن يجيبه إلا "**بنعم**"، ويظل ينقله من جواب إلى جواب حـ[illegible]ر أنه أصبح يُقر بفكرةٍ كان يرفضها من قبل !!

ترك التعصب

إذا كنت تحاور إنساناً فتهجم عليك أو [illegible]ك أو لإسلوبك بالنقد فماذا تصنع ؟؟
عليك بعدة أمور نختصرها لك بما يلي:

1. **دع زمام الحديث بيده حتى ينتهي.**
2. **اعترف بصوابه فيما أصاب به.**
3. **إذا انتهى فانقد الخطاء بطريقة علمية بعيدة عن العواطف.**

وما أعز وأصعب أن يتخلص الإنسان من التعصب. !!

احترام الطرف الآخر

لقد أمرنا الإسلام أن ننزل الناس منازلهم، وألا نبخس الناس أشياءهم.
النجاح في الحوار ليس مرهوناً بإسقاطك لشخصية من يحاورك، ولا إسقاطك لشخصه دليل نجاحك في المناظرة، بل ربما يرتد الأمر عليك، **ويكون هذا دليل إفلاسك، وعجزك وأنك لا تملك الحجة فاشتغلت بالمتكلم واسقاطه** عن الكلام في لب القضية!!

الموضوعية

من الموضوعية عدم الهروب من الموضوع الأساسي إلى غيره !! فمن الناس من إذا أحرجته في موضوع هرب منه إلى موضوع آخر، وكذلك من الموضوعية عدم إدخال موضوع في موضوع آخر؛ فمثلاً قد تناقش إنساناً في قضية حجاب المرأة وعدم اختلاطها بالرجال فتجده بدلاً من أن يناقشك في هذا الموضوع يقول: يا أخي الناس وصلوا سطح القمر وأنت لازلت تجادل في هذا الموضوع !!! فما علاقة وصول القمر من عدمه في موضوعنا محل النقاش [حجاب المرأة] ؟؟ أليس هذا إدخال موضوع في موضوع آخر أو قضية أخرى لا علاقة له بها ؟؟ أو يقول لك أنت تناقش في الحجاب والمسلمين يقتلون، وتنتهك أعراضهم، وأنت لا زلت تتكلم في هذه الجزئيات ؟؟ فما دمنا قد اتفقنا على موضوع الحجاب وهو محل النقاش فما دخل قتل المسلمين في هذا ؟؟

وهل إذا تركنا الحديث عن الحجاب أو الفساد ستحل مشاكل المسلمين ؟؟؟ ويرفع الظلم عن المظلومين ؟؟؟

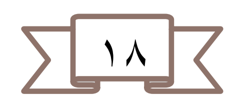
- **كذلك من الموضوعية** عدم النيل من المتحدث باتهامه في نيته وقصده أو الكلام على شخصه. من هذا؟ ما هدفه؟ ما تاريخه؟ من وراءه؟ ما علمه؟ ... وهكذا.

فيا أخي الكريم ما علاقتك بهذا الشخص المتكلم؟ **المهم أن امامك دعوى وكلاماً ومطلوب مناقشته بالحجة والبرهان،** فدع المتكلم جانباً، وانظر في الكلام الذي قيل، وما مقداره من الخطاء والصواب؟ ورد عليه بالحجة والبرهان ولا تراوغ.

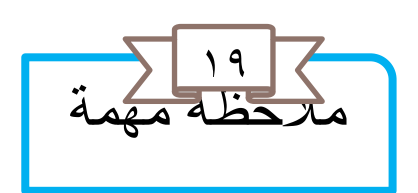
- **وليس من الموضوعية الاشتغال بالأيمان المغلظة** فانه لا يلزم أن يكون ما أقسمت عليه هو الحق، فقد تراه حقاً وتحلف عليه والواقع أن الحق بخلافه !!
- **كذلك من الموضوعية تجنب الكذب،** ومثل الكذب **بتر النصوص،** فالكلام يُفهم من حال المتكلم، ومن سياقه، ومن سيرة قائله؛ كما ذكر ذلك ابن القيم رحمه الله تعالى قال: (إن كلام الناس يُفهم على ضوء الشخص المتكلم، وظروفه، وما يعلم عن المتكلم، وأحواله، فإذا صدر كلام من شخص يحتمل أكثر من معنى عرفنا أن الذي يليق بفلان من المعاني كيت وكيت) انتهى كلامه رحمه الله.
- **ومن الموضوعية التوثيق العلمي** يعني لا تستدل بالشائعات ووثق كلامك بأقوال أهل العلم وبالأرقام والإحصائيات الصحيحة والمصادر المعروفة وأسماء مصادرك ومراجعك.
- **ومن الموضوعية أن تقول لا أدري** إذا لم تعرف المسألة.

اعتدال الصوت

المبالغة في رفع الصوت اثناء النقاش والحوار ليس دليل قوة الحجة والثقة بالنفس، بل كل ما كان المتحدث أهدأ واخفض صوتاً كان أبلغ في الحجة وأشد أثراً في المستمع، ودليل الثقة في النفس.



ملاحظات



تجنب العبـــارات التــــالية:

- أنا.
- عندي.
- فعلت.
- قلت.
- مستحيل.
- أتحداك.
- كلام فاضي.
- كذاب......الخ

كرر العبــارات التـــــالية:

بناءً على...
بما أنه...
ألا تعتقد؟
المعذرة
حسناً...

رائع...
فكرة جميلة...
أليس كذلك؟؟
لديك أفكار جيدة...
إذا سمحت لي...

لفت انتباهي...   ممكن تعيد كلامك الجميل ؟؟

يعجبني طرحك ...   أنت ذكي...الخ





لكي تكون مقنعاً يجب أن تتحلى بما يلي:

اولاً: الثقة بالنفس بعد الثقة بالله عز وجل .

ثانياً: دعه يتكلم ويعرض قضيته

[لأن الشخص الذي يبقى لديه كلام في صدره سيركز تفكيره في كيفية التحدث، ولن يستطيع الإنصات لك جيداً، ولا يفهم ما تقوله.
وانت تريده أن يسمع منك، ويفهم حتى يقتنع.
كما أن سؤالك له عن أشياء ذكرها **وطلبك منه إعادتها له أهمية كبيرة**، لأنه يشعر بأنك مهتم به، وتستمع إليه، وهذا يقلل الحافز العدائي لديه؛ ويشعره بأنك منصف وعادل، ويجعله يقتنع بأنك على حق... وهو المطلوب]

ثالثاً: توقف قليلاً قبل أن تجيب.

توقف قبل أن ترد على سؤاله، لأن ذلك يوضح أنك تفكر وتهتم بما قاله، ولست متحفزاً للهجوم عليه.

رابعاً: لا تصر على الفوز بنسبة ١٠٠%.

أقر ببعض النقاط التي يوردها ولو كانت بسيطة، وبين له أنك تتفق معه فيها، لأنه سيصبح أكثر ميلاً للإقرار بوجهة نظرك وهذ مطلوب.
وحاول دائماً أن تكرر هذه العبارة ...**انا أتفهم وجهة نظرك**... **انا أقدر ما تقول... وأشاركك الشعور** .... كل هذا على مبدأ انت تفوز.... وأنا افوز... وكلنا نفوز.

خامساً: اعرض قضيتك بطريقة هادئة ومعتدلة.

الشواهد العلمية أثبتت أن الحقائق **التي تعرض بهدوء أشد اقناعاً** وأثراً في الآخرين، تستطيع بالصراخ أن تنتصر في نقاشك وتسكت الآخرين! ولكن **لن تستطيع إقناع الآخرين** بوجهة نظرك.

سادساً: تحدث من خلال طرف آخر.

إذا أردت أن تستحضر دليلاً على صحة وجهة نظرك فلا تذكر رأيك الخاص، ولكن حاول أن تذكر رأي أشخاص آخرين، وبعض ما ورد في الكتب والإحصائيات.
وهذا هو الأسلوب الذكي في الحوار.

سابعاً: اسمح له بالحفاظ على ماء وجهه.

إن الأشخاص الماهرين، والذين لديهم موهبة النقاش، هم الذين يعرفون **كيف يجعلون الطرف الآخر يقر بوجهة نظرهم** دون أن يشعر بالحرج أو الإهانة، ويتركون له مخرجاً لطيفاً. فإذا أردت أن يعترف الطرف الآخر بوجهة نظرك فاترك له مجالاً ليهرب من موقفه؛! كأن تعطيه سبباً لعدم تطبيق وجهة نظره، أو معلومة جديدة لم يكن يعرفها ... أو غير ذلك. مع توضيحك له بأن مبدأه الأساسي صحيح أو جزء منه.
أما الهجوم التام على وجهة نظره فسيدفعه للتمسك بها أكثر لأنه لا يريد أن يظهر بمظهر الضعف أو الخوف منك مهما كلف الأمر!!

قواعد الإقناع

تحدث أقل واستمع أكثر واصغ باهتمام

- كل فكرة يمكن التعبير عنها بكلمات قليلة.
- كلما زاد الكلام كثرت الأخطاء.
- اهتمام السامع يكون للحظات قليلة، ثم يتركك تتحدث وحدك!
- عندما تسمع بإصغاء يفهم المتحدث أنك مهتم به ومنسجم معه، وسوف يجتهد في إرضائك ويوافق تماماً على الكلام القليل الذي قلته.
- **مهارات الاستماع قسمها التربويون إلى اربعة أقسام :**

١ – مهارات الفهم ودقته .
٢ – مهارات الاستيعاب .
٣ – مهارات التذكر .
٤ – مهارات التذوق والنقد .

تجنب النقاش والجدال

- النقاش والجدل العقيم معركة خاسرة لا يفوز فيها أحد.
- الأدلة القاطعة والحجج المقنعة لا تنفع إذا قرر الطرف الآخر الاستمرار في الجدل.
- حتى لا يتحول الحديث لحديث عادي تحدث مع الطرف الآخر على انفراد.

لا تدعي امتلاك الحقيقة المطلقة

- لا تحول آرائك إلى قوانين ومقدسات.
- حتى لو كانت الفكرة صحيحة فقد تخطي في توصيلها.
- كثير من الآراء، والأفكار ظهرت أنها أخطاء بعدما كانت في مرتبة الحقائق.

استخدم العبارات الرقيقة

- عبارات الشكر، والامتنان، والتهنئة، والمواساة والاعتذار لها تأثير إيجابي جداً.
- يمكن زيادة تأثير هذه العبارات من خلال إضافات بسيطة.
- عبارة رقيقة ← شكراً.

- عبارة رقيقة مؤثرة ← شكراً لقد قدمت لي خدمة كبيرة.

اسمح للآخرين بأن ينتحلوا افكارك

- إذا أردت لفكرتك أن تعيش ازرعها في ذهن شخص آخر بشكل عابر، واجعله يشعر انه صاحبها.
- قدم له عناصر الفكرة، واترك الصياغة النهائية له.

اعترف بأخطائك ولا تحاول التبرير

- أفضل تبرير للخطاء الاعتراف به.
- اعترافك بالخطاء دليل قوة، والناس يتسامحون مع الأقوياء.

استدرج الطرف الآخر لكلمة "نعم"

- اطرح الموضوع على شكل أسئلة جوابها " نعم ".
- عندما يكرر الطرف الآخر " نعم " عدة مرات سيشعر بالاتفاق التام معك.



كيف تقنع الآخرين
أن يفعلوا ما تريد؟

الكلام وسيلة الاتصال الأولى:

فعندما تتقن فن الكلام تبني أفضل العلاقات وتحصل على أفضل النتائج.

أكثر كلمة يستخدمها الناس "أنا" ومعظم أحاديثهم تدور حولها فإذا أردت أن تؤثر فيهم فاتركها لهم.

اجعل الشخص الآخر يرغب في العمل

- أكد على المنافع التي تتحقق من وراء العمل.
- اجعل العمل ممتعاً قدر الإمكان.
- اجعل للعمل الصغير أهمية كبيرة.

تجنب الأوامر المباشرة

- لا أحد يحب أن يتلقى الأوامر.
- بدل أن تقول: افعل، قل: ما رأيك لو نفعل؟
- بدل أن تأمر الشخص اجعله يأمر نفسه.

اجعل الأوامر موضوع تحدي

- أطلق شرارة المنافسة بين العاملين.

- ارفع سقف الطموح بالتدرج.
- علّق لوحة الإنجاز.

٢٨

لا تعاقب على الخطأ وكافئ المجتهد

- الخطأ أثناء المحاولة يستحق التكريم.
- أسوأ نظام في العمل نظام العقوبات.
- اجعل تصحيح الخطأ يبدو سهلا.

ارفع شعار " أنت أنا "

- من خلال شعار " أنت، أنا " سترى نفسك عندما ترى الآخرين.
- ستفرح بإنجازاتهم.
- ستغفر أخطائهم لأنها أخطاؤك.
- ستفهم الناس لأنهم أنت.
- ستكسب حب الناس واحترامهم.

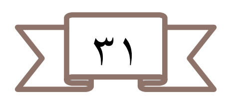

المداخل السهلة إلى
العقول والقلوب

٣٠

اتيكيت أثناء الحديث:

- انظر إلى الشخص الذي تتحدث معه، وإذا كنت تتحدث مع مجموعة وزّع النظر على الجميع (لا تركز على شخص وتهمل الآخرين).
- في المحافل يستحسن أن تتكلم مع من يقف بجانبك.
- راعي مشاعر الآخرين.
- تحدث بصوت معتدل وواضح وبهدوء.
- استمع ضعف ما تتكلم ، لديك أضراس كثيرة لتغلق فمك.

الاحترام والتقدير



- هل تعرف شخصاً واحداً في العالم يعتقد أنه غير مهم؟
- اتفق مع الشخص الآخر أنه **"مهم"** وسوف يتفق معك في كل شيء.

التسامح والبحث عن العذر

- كيف تلوم الناس على أخطاء يمكن أن تقع أنت فيها؟
- نحن نرى أخطائنا صغيرة، ونجد لها أعذارا، وأما أخطاء الآخرين فهي "كبيرة" لا تغتفر !!
- اجعل تصحيح الخطأ يبدو سهلاً، وجدد الثقة بالمخطئ.

افهم وجهة نظر الطرف الآخر

- كل شخص يعتقد دائماً أنه على حق، وأن آراءه منطقية.
- حتى ولو اختلفت مع غيرك في الرأي وتأكدت أنه على خطأ حاول أن تفهم وجهة نظره.
- الاستخفاف بآراء الغير يدفعهم إلى المقاومة.

ابحث عن العوامل المشتركة

- دائماً يوجد نقاط يتفق عليها الجميع. أنطلق منها ولا تركز على نقاط الاختلاف.
- لا تتحدث عن مصلحتك ابداً، بل تحدث عن المصلحة المشتركة.

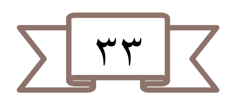
الإعجاب والثناء الصادق

- مهما كان الشخص سيئاً فلا بد من وجود خصلة فيه تستحق الإعجاب والثناء.
- ابحث في الشخص الآخر عن الجانب الإيجابي وكن "مسرفاً" في الثناء والشكر.
- افعل ذلك بصدق حتى لا يتحول الأمر إلى نفاق.

خاطب الدوافع النبيلة

- قد تختفي الدوافع النبيلة تحت أنقاض الطمع، والمصالح لكنها لا تنعدم.
- خاطب الجوانب الإنسانية في الشخص وسوف يفاجئك أكثر مما تتوقع.
- لن تنجح إذا لم تفعل ذلك بصدق، وإخلاص فمن السهل اكتشاف التزييف.

احفظ أسماء من تقابلهم



- احفظ اسم من تحاوره، وكرر استخدامه أثناء الحديث معه فسوف يعاملك بمنتهى المودة.

حافظ على الابتسامة

- الابتسامة علامة صامته يفهم منها الأخرون أنك تحبهم وتحترمهم.
- الابتسامة جميلة حين تفرح، ولكنها أجمل حين تحزن.
- الابتسامة جميلة حين تربح، ولكنها أجمل حين تخسر.
- الابتسامة جميلة حين تأخذ، ولكنها أجمل حين تعطي.



النجاح ومعوقاته


النجاح ليس عدم
فعل الأخطاء
النجاح هو عدم
تكرار الأخطاء



هناك سؤالان مهمان ينبغي الجواب عليهما:

الأول: لماذا يكون البعض أكثر نجاحاً من غيرهم؟

الثاني: لماذا يكون لدى البعض المعرفة، والموهبة الكافيتان للنجاح، ورغم ذلك يعيشون عند مستوى أقل مما يستطيعون الوصول إليه ؟؟!



لكي تنجح يجب على
رغبتك في النجاح أن
تفوق خوفك من
الفشل

خمسة أمور يشترك فيها الناجحون:

١. لديهم حلم.
٢. لديهم خطة.
٣. لديهم معرفة.
٤. لديهم استعداد.
٥. لا يعرفون كلمة " لا " في اجاباتهم.

ما هو الفرق بين الناجح والفاشل؟

الفرق هو أن الناجح استغل قدراته، وإمكاناته التي وهبها الله له إلى اقصى ما يمكن.

بين النجاح والفشل..

رغبة!!

٤٠

أسباب النجاح

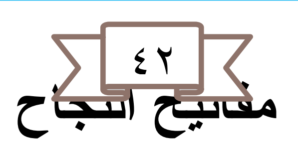
من عوامل النجاح ايضا:

- **التوبة** الصادقة.
- **كثرة الطاعات.**
- الصدقة.
- الأخلاق الحسنة.
- **كثرة الاستغفار.**
- **الصدق مع الله ومع النفس.**
- بر الوالدين، وصلة الرحم.
- التوكل على الله وحسن الظن به.
- إخلاص النية لله سبحانه.

إجتهد .. إبتكر .. أبدع

واجعل العالم يرى
أفضل ما لديك





مفاتيح النجاح

منها ما يلي:

- **الصبر.**
- اجعل **تجاربك الفاشلة مصادر للقوة** لا مصادر للضعف والهزيمة.
- ثق دائماً أن هناك حل.
- التفاؤل يجعلك تنظر إلى الغد على أنه الأجمل ... **كن متفائلاً.**
- **ليس المهم أن تعمل ما تحب ... المهم أن تحب ما تعمل فحبك للعمل يساعدك على الإبداع .**
- **اعلم** أن ٨٥% من الأفكار والوساوس التي تراودنا حول المستقبل المخيف **لا تقع .**
- اسأل نفسك في نهاية كل يوم "ماذا أنجزت؟"
- لا للفوضى الترتيب يساعدك على الإنجاز.
- ابتسم وقت الأزمات وقل " إن مع العسر يسرا "
- النجاح يأتي بعد الفشل.
- لا تدفن فشلك بل تعلم منه الناجحون فقط هم الذين يحولون الفشل والهزيمة إلى نصر.
- لا تدخل معركة الحياة وانت خائف من الفشل والهزيمة ادخل لكي تفوز.
- أستغل قدراتك فقد أودع الله ﷻ قدرات في البشر استغلها بعضهم فوصلت بهم سطح القمر.
- النجاح همٌ يؤرق الناجحين فقط لن يتحقق لك النجاح ما لم تعتقد أنك أهلٌ للنجاح.

من أهم مُعوقات النجاح:



- لومك لنفسك..
- توقعك الأسوء دائماً..
- التحدث بشكل سلبي..
- مبالغتك في وضع الأهداف..

كيفية التخلص منها:



- كُف عن لومك لنفسك وتحدث بإيجابية..
- ثق بقدراتك ولا تبالغ في وصف مشكلتك..
- رتب أفكارك بما يناسبك ويناسبهم.

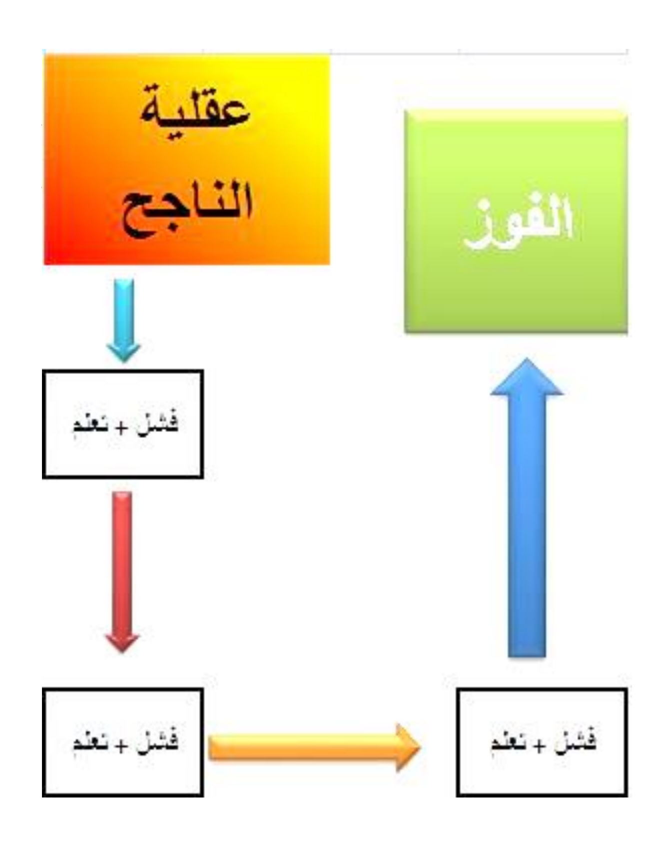
٤٤

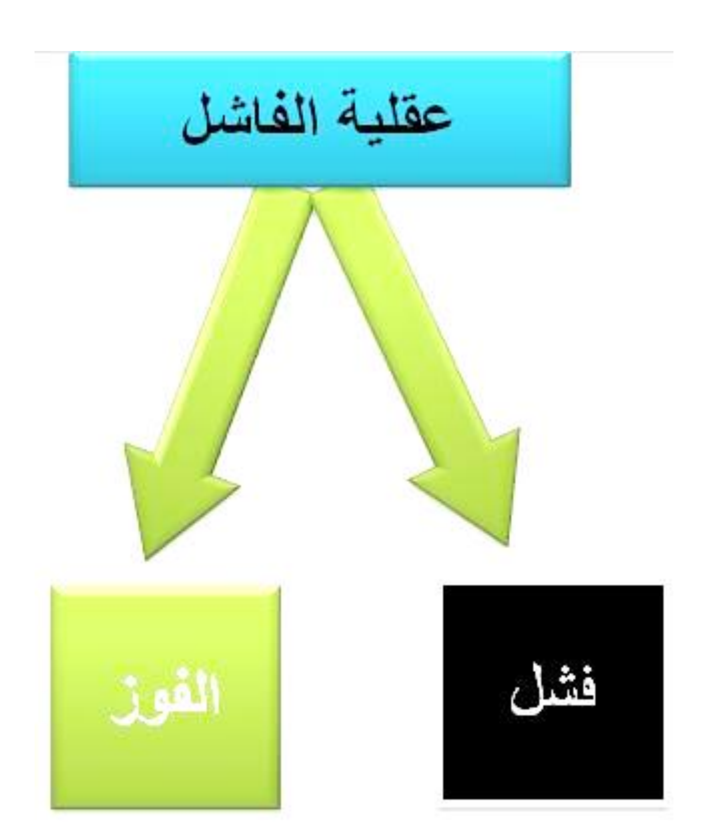
النجــاح

١. **الخوف.**
٢. **التشاؤم.**
٣. **الكسل.**
٤. **العادات السيئة.**
٥. **الغرور.**

وهناك عوامل أخرى منها:

- عدم التوبة.
- التقصير في العبادات.
- عدم التوكل على الله.
- قطيعة الرحم.
- الأخلاق السيئة.
- الظلم.
- الخوف من الفشل.
- الفوز هو ألا تخشى الخوف.


عقلية
الناجح
فشل + تعلم
فشل + تعلم
فشل + تعلم
الفوز

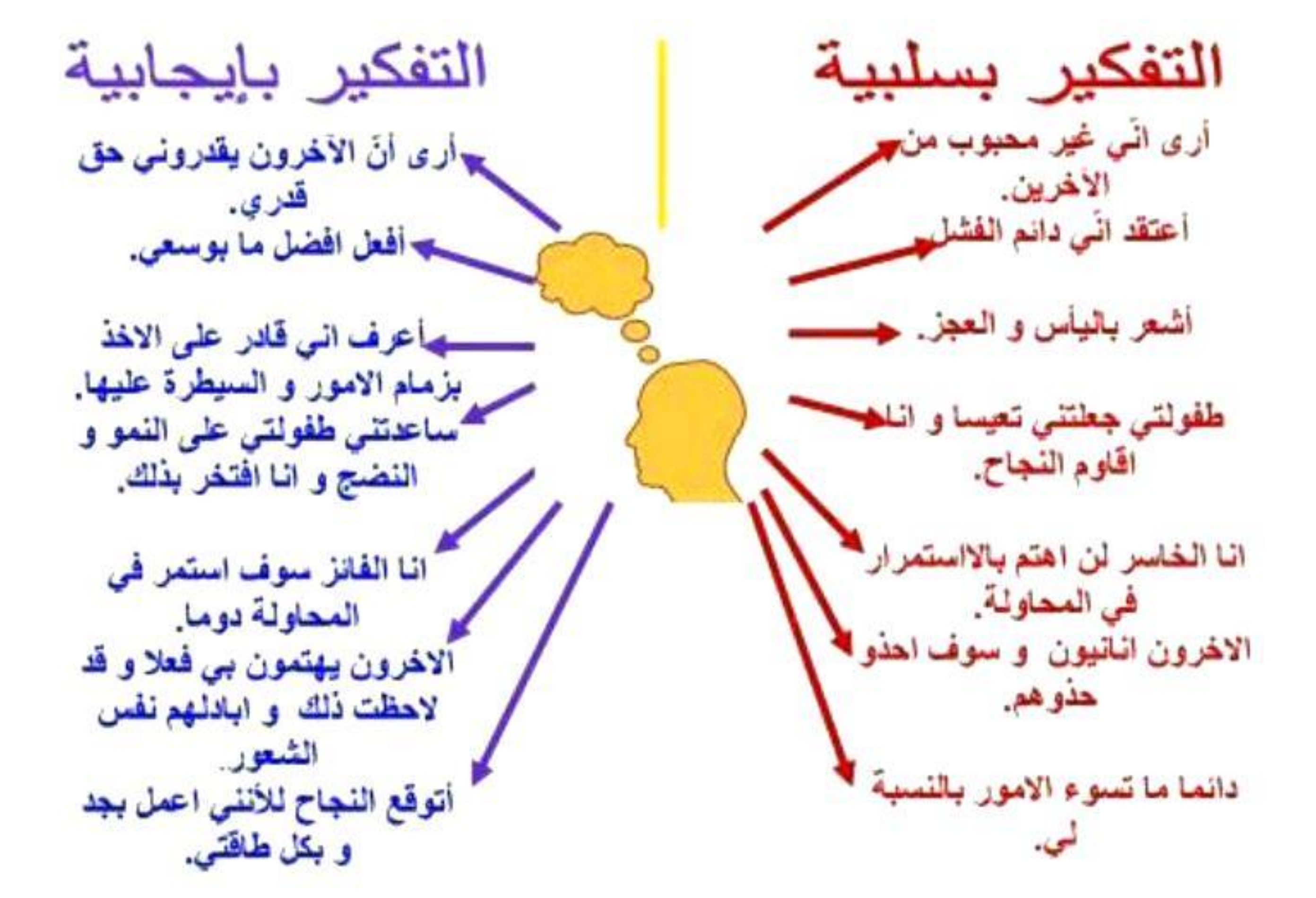

عقلية الفاشل
الفوز
فشل

.

٤٦

نقص الرغبة في النجاح

الفرق بين الناجح، وغيره
ليس نقص القوة البدنية أو
نقص المعلومات، والخبرة
بل نقص الرغبة في النجاح.


التفكير بسلبية
أرى انّي غير محبوب من الآخرين.
أعتقد انّي دائم الفشل
أشعر باليأس و العجز.
طفولتي جعلتني تعيسا و انا اقاوم النجاح.
انا الخاسر لن اهتم بالااستمرار في المحاولة.
الاخرون انانيون و سوف احذو حذوهم.
دائما ما تسوء الامور بالنسبة لي.
التفكير بإيجابية
أرى أنَ الآخرون يقدروني حق قدري.
أفعل افضل ما بوسعي.
أعرف اني قادر على الاخذ بزمام الامور و السيطرة عليها.
ساعدتني طفولتي على النمو و النضج و انا افتخر بذلك.
انا الفائز سوف استمر في المحاولة دوما.
الاخرون يهتمون بي فعلا و قد لاحظت ذلك و ابادلهم نفس الشعور.
أتوقع النجاح للأنني اعمل بجد و بكل طاقتي.

إليك سبعة أسباب تمنعك من بلوغ أقصى قدراتك في النجــاح:

١. أنت تفكر كثيراً وتعمل قليلاً.

في كثير من الأحيان نندفع في التفكير فـي كل صـغيرة وكبيرة بدرجـة شـديدة تنسينا أن نشرع في تنفيذ أفكارنا !!

السبيل الوحيد لكي تقهر شكوكك وظنونك السيئة هو بالحركة المستمرة وحين تنتهي من إحراز تقدم بسيط ستدرك أنك **قادر** على إحراز تقدم أكبر.

٢. عقلك المبدع لا يعمل جيدًا.

نقول دائماً فكر خارج الصندوق فلا تجعل تفكيرك يركز فقط بداخل الصندوق فإنه لن يجد إلا أربع جهات أو خمس اجعل تفكيرك يحلق بعيداً ويسبح في سماء الأفكار حتى تتعود وتعود عقلك على الإبداع.

٣. أنت تركز كثيراً جداً على المخاوف، والهزائم.

في الحقيقة إن المشاكل من نعم الله علينا، كيف؟

لنكون اقوى، وأصلب [لا مشكلة] عدم التوفيق شيء مؤقت، فليس الأمر صعب حتى الموت، وكل ما عليك فعله هو أن تستمر في العمل من أجل تطوير نفسك وتحسين ادائك، لا يهم إن كنت بطيئاً طالما أنك تتحرك إلى الأمام، ولست جامداً في مكانك. ما يهزمك ويكسرك حقاً ليست كمية المشاكل، والعقبات، والمصائب، والخسائر، بل الذي يهزمك حقاً **هي نظرتك** إلى هذه المصائب، والخسائر، والعقبات.

٤. توقعاتك السيئة تطحنك !!

دعك من توقعات لا حاجة لك بها، جابية تفاعلك مع الأشياء من حولك سيكون شعورك بالسعادة، والنجاح.
لا شيء في هذه الحياة يعمل كما تريد أو وفق توقعاتك، عليك فقط أن تأمل في حدوث الأفضل، **وتحسن الظن بالله سبحانه**، لا تدع توقعاتك تعميك عن نعم الله عليك. واعلم أن أكثر ما تتوقعه لا يكون ....فهون عليك ...
" فرب كفاك بالأمس ما كان سيكفيك في غدٍ ما يكون".

٥. أهدافك الأساسية لم تعد محل اهتمامك!!

حينما يقول الناس أن هذا مستحيل فهذا ليس معناه أنك غير قادر على تحقيقه فعلاً، وحين تواجهك التحديات العظام فهذا لا يعني أبداً أنك غير قادر على تخطيها، وتحقيق النجاح، وعندما يكون لك هدف صعب وأنت تريده بكل جوارحك، ساعتها يكون إدراك هذا الهدف ممكناً بإذن الله.
فحينما يكون هناك رؤية واضحة وعزيمة صادقة وإصراراً طاغياً يمكن تحقيق الهدف.

٦. أنت لا تخاطر وتختار الخيارات الآمنة !!

الشعور بالألم مكون أساسي في حياة الإنسان، أنت لست آدمياً مالم تتألم !! الألم يقوي العقل، والقلب، والبدن؛ لن يكون حالك أفضل وجسدك أقوى، وذهنك أصفى إذا وقعت لك الأمور الطيبة فقط.
إذا حبست نفسك في دائرة الأمان، فأنت تحرمها من الأشياء الجيدة خارج هذه الدائرة أنت بحاجة لاكتساب الخبرات؛ والخبرات لن تأتي بدون تجربة أشياء جديدة؛ مهما كنت تظن نفسك قوياً أو ذكياً أو محترفاً فلن تعرف هذا على وجه اليقين مالم تجرب الجديد، ولذا كن واقعياً.

عليك أن تجرب، وتخاطر وسيكون الألم هو الثمن لكنه ثمن مناسب لما ستحصل عليه.

٧. انتظـــار المنقذ !!

لا تنتظر، ولا تعتمد على شخص آخر قد يأتي **لينقذك** !! ويمنحك الدعم اللازم، ويهزم أعدائك، ويعطيك دفعة كبرى لكي تنطلق، ويدرك قيمتك ويقدر مجهوداتك، ويفتح لك أبواب الحياة....

لماذا لا تكون أنت ذلك المنقذ...

قد تكون أنت ذلك الشخص الذي يمكنه أن يقوم بدور المنقذ لك، ولأمة الإسلام بعد الله ﷻ. **فماذا ينقصك؟؟؟**



قبل أن تستسلم ...

هل تريد أن تبقى مكانك
أم تريد أن تصعد درجة
أخرى في سلّم النجاح؟

٥٢

نص … اجحين

- استعن بالله واعتمد عليه.
- تاجر مع الله بالصدقة.
- أخلص نيتك لله.
- اعرف ما الذي تريده فالأهداف غير الواضحة تعطي نتائج باهتة.
- اعرف المزيد من حرفتك ومهنتك.
- كل يوم تتعرض فيه لشيء مخيف فإنك تسحب من رصيد الخوف عندك.
- افهم انه حين تطلب النجاح الصغير فإنك تخون قدراتك.
- في اللحظة التي تظن فيها أنك ملم بكل شيء؛ فأنت فعلياً لا تعرف "أي شيء"
- أنت قد لا تكون محظوظاً، لكن تستطيع ان تصنع حظك!
- حين تجاهد لإتمام مشروع صعب، فأنت لا تصل لنهايته بل ترقى لمستوى أعلى.
- يمكنك أن تقود بدون أن يكون اسمك مدير أو قائد فقط اظهر مهاراتك.
- لكي تحصل على نتائج مضاعفة ضاعف مجهودك وعملك.
- اجعل لأخطائك قيمة وتعلم منها جيدا.
- ابحث عن الجانب المشرق في كل موقف صعب.
- اهتم بالناس من حولك وساعدهم فسيعودون ويساعدونك.
- اعطي حلمك كل وقتك فسيعطيك بعضه.

- كن صاحب علاقات اجتماعية كبيرة، ومتشعبة.
- تعلم... ثم تعلم... ثم تعلم؛ تعلم كل شيء عن عملك وهدفك وكرر التعلم.
- خصص وقتاً من يومك تخلو فيه بنفسك فقط.
- إذا لم ينتقدوك بشدة فأنت **لا تفعل شيئاً يذكر**.
- **الطموح ثمنه السخرية!**
- لا تجعل هدفك أن تبقى حياً بل اجع[illegible] تفوز.
- استعمل مفردات القائد وتجنب مفردات الضحية.
- إذا لم تجد الأمور تسوء فأنت لا تحقق أي تقدم.
- المشكلة لا تكون مشكلة إلا إذا جعلتها أنت مشكلة!!!
- الناجحون فقط هم الذين لا يملكون خططاً بديلة، الفشل ليس مطروحاً في حياتهم.
- تذكر أن الإنسان الواقف في مكانه **يتعب أكثر من الذي يتحرك** باستمرار.
- حول الهزيمة إلى نصر.
- لا تنتظر حتى تتحسن الظروف، .... وإلا ستنتظر للأبد.
- كن الشخص الذي يفعل ... لا تماطل .... ولا تتعلل، ولا تقل مالا تفعل.
- اجعل عقلك كبيرا وتقبل بصدر رحب الاختلافات والمتناقضات بينك وبين الآخرين.
- كن شريكاً في العمل ولا تلعب دور الناصح.
- اترك افعالك تتحدث عنك.
- العامل النفسي مهم في دفع النفس للنجاح.
- أضخم المعارك في الحياة معركة الإنسان مع نفسه !!
- لا تكون أسيراً لعادة.
- تواضع.
- لا تيأس.



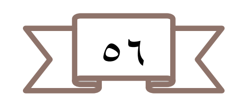
تسلح بالثقة
بالنفس والتوكل
على اللّه..
تنجح

٥٥

أنت قــادر على تغيير هـذا العـالم
فقط قرار شجاع مع شخص واحد،
وعـقيـدة صحيحـة وإيمان راسـخ،
وثقة بالله عزوجل وعزيمة صادقة
فـابدأ الآن مستعيناً بالله متوكلاً عليه
وفقـك الله وأعز بك الإسلام وأهلـه.

والحمد لله رب العالمين

محبك
أبو ماهر المهاجر
شام الرباط
١٤٣٧هـ


٥٦